

## BAB IV

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 4.1 SIMPULAN

Setelah melakukan serangkaian kegiatan praktek kerja lapangan dan penelitian maka kesimpulan hasil penelitian dapat dideskripsikan sebagai berikut :

##### 4.1.1 Profil Warnet dan Pemain Game Online yang Menjadi Target Konsumen

Berdasarkan hasil pembahasan maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

##### 4.1.1.1 Profil Warnet Game Online

Berdasarkan hasil penelitian pada 56 warnet yang tersebar di seluruh wilayah kota Surabaya maka dapat disimpulkan profil warnet game online yang ada di kota Surabaya adalah sebagai berikut :

- Sebagian besar memiliki total transaksi antara 6 sampai 10 juta per bulan.
- Hanya 37,5 % warnet yang menjual voucher game online. Sisanya 62,5 % sama sekali tidak menjual voucher game online sehingga dapat disimpulkan adanya kesempatan yang cukup besar untuk melakukan kerjasama di warnet-warnet yang belum menjual voucher game online.
- Voucher game online yang paling banyak dijual oleh warnet game online adalah garena. Fenomena ini

tidak terlepas dari trend pengguna game Point Blank yaitu game yang dikembangkan oleh garena yang sedang menduduki posisi game yang paling sering dimainkan oleh responden.

#### 4.1.1.2 Profil Pemain Game Online

Berdasarkan hasil penelitian pada 89 responden pemain game online maka dapat diambil kesimpulan profil pemain game online di kota Surabaya adalah sebagai berikut :

- Sebagian besar responden didominasi oleh pelajar SMP dan SMA (44%) yang berarti segenap upaya promosi dapat dilakukan dengan target konsumen spesifik kepada pelajar sekolah menengah.
- Sebagian besar responden memainkan game Point Blank (49,5%) disusul oleh DOTA (35,2%) yang berarti saat ini Point Blank menjadi game populer yang banyak dimainkan sehingga strategi promosi dapat memanfaatkan trend ini yakni pemberian benefit berupa cash voucher garena yang diperoleh sebagai bonus, bundling atau adanya diskon.
- Sebagian besar pemain game online (48%) rata-rata menghabiskan waktu selama 1 sampai dengan 3 jam sehari untuk bermain game. Data ini dapat menjadi bahan untuk melakukan kerjasama dengan warnet game online berupa benefit free billing untuk pengguna UPoint.

- Sebagian besar (56 %) responden melakukan pembelian voucher game online yang berarti sebagian besar adalah konsumen dari voucher game online.
- Untuk transaksi antar user dalam game, responden lebih cenderung menjadi pembeli ketimbang penjual. Sebagian besar responden (79%) mengaku tidak pernah melakukan transaksi penjualan antar user dalam game. Sedangkan untuk pembelian, sebagian besar pula mengaku pernah melakukan pembelian item dalam game (62%). Hal ini dapat menjadi dasar dalam melakukan program promo berupa bonus item bagi pengguna fitur UPoint.

#### **4.1.2 Voucher Game Online yang Paling Banyak Digunakan**

Garena adalah voucher game online yang paling banyak dijual oleh warnet game online hari-hari ini. Posisi garena sebagai voucher terbanyak yang tersedia tidak terlepas dari game yang dibuat oleh garena yaitu Point Blank sebagai game yang paling banyak dimainkan oleh gamers.

#### **4.1.3 Alat Promosi Yang Dapat Digunakan**

Berdasarkan hasil penelitian profil warnet dan pemain game online maka dapat disimpulkan beberapa alat promosi yang dapat digunakan adalah :

#### - **Rabat dan Premi**

Alat promosi berupa diskon dan premi pembelian item game online. Misalkan untuk satu senjata pada game Point Blank membutuhkan 1.500 Cash PB maka dengan UPoint user akan memperoleh item tersebut dengan harga yang lebih rendah sebesar 1.000 cash PB serta adanya bonus item yang merupakan premi dari pembelian.

#### - **Program Frekuensi**

Program frekuensi didefinisikan sebagai program yang memberikan penghargaan yang berhubungan dengan intensitas konsumen dalam melakukan pembelian. Alat promosi yang dapat diterapkan adalah dengan program frekuensi UPoint yaitu semakin banyak melakukan pembelian voucher melalui UPoint maka akan banyak benefit yang diperoleh seperti premi, rabat, hingga hadiah.

#### - **Promosi Silang Telkomsel Loop Garena**

Telkomsel dapat melakukan promosi silang melalui kerjasama dengan developer game online garena berupa peluncuran kartu perdana Telkomsel Loop Garena.

Kartu perdana Loop yang menasar konsumen muda akan dibundling dengan benefit seperti memperoleh diskon pembelian voucher garena, memperoleh update terbaru Point Blank, memperoleh free cash saat pembelian pertama kartu

perdana ini. Telkomsel diuntungkan dengan mendapat pelanggan baru yaitu pengguna nomor telkomsel dan pengguna fitur uPoint, karena juga diuntungkan sebab Point Blank menjadi game yang di-endorse oleh Telkomsel.

- **Hadiah**

Hadiah adalah penawaran peluang untuk memenangkan uang tunai, perjalanan, atau barang sebagai hasil pembelian sesuatu. UPoint dapat menggunakan alat promosi hadiah sebagai insentif pembelian kartu perdana Telkomsel Loop Garena atau reward terkait program frekuensi UPoint.

#### 4.1.4 Kerjasama Dengan Warnet Game Online Yang Dapat Dilakukan

- **Point of Purchase**

Mengingat masih sekitar 62,5 % Warnet Game Online yang sama sekali tidak menjual voucher game online maka dapat dikatakan alat promosi ini masih sangat potensial untuk digunakan. Keuntungan bagi Telkomsel adalah produk uPoint menjadi lebih dekat dengan para gamers dan bagi pihak warnet game online akan ada komisi yang diberikan untuk pembelian melalui uPoint sebagai stimulus.

- **Promosi Terikat**

Promosi terikat didefinisikan sebagai dua atau lebih merek atau perusahaan bermitra mengeluarkan kupon,



pengembalian dana, dan mengadakan kontes untuk meningkatkan daya tarik. Dalam hal ini Telkomsel dapat bermitra dengan warnet game online untuk memberikan benefit berupa bonus free billing untuk pengguna UPoint.

Durasi yang ditawarkan adalah antara 1 sampai dengan 3 jam, sesuai dengan simpulan mengenai rata-rata durasi bermain game online dalam sehari. Strategi ini dapat diterapkan sebagai program akuisisi konsumen baru maupun reward bagi program frekuensi.

## 4.2 SARAN

Berdasarkan simpulan hasil penelitian tersebut maka ada beberapa saran secara umum maupun terkait dengan strategi promosi dan kerjasama bagi Telkomsel :

- uPoint adalah salah satu fitur yang memberikan kepraktisan bagi konsumen pemain game online dalam memberi voucher game, strategi promosi terutama kerjasama dengan warnet-warnet game online akan sangat membantu memperluas pasar pengguna uPoint mengingat sebagian besar warnet game online di Surabaya tidak menyediakan voucher game online.
- Kerjasama dengan developer game pun perlu dibangun, tidak hanya kerjasama transaksional namun juga kerjasama pemasaran seperti program akuisisi maupun program promosi lainnya seperti misalnya meluncurkan kartu perdana Loop Garena.
- Pemantauan trend dikalangan gamers melalui penelitian harus terus dilakukan mengingat fenomena perubahan dunia digital yang begitu cepat sehingga mengharuskan para pelaku industri digital termasuk Telkomsel tetap jeli memanfaatkan kesempatan.